

(00:00:00) (Начало записи)

Оповещение: Пленарное заседание «Российское пищевое машиностроение в новой реальности. Что и как менять». На сцену приглашаются: модератор Бабкин Константин Анатольевич, президент Ассоциации «Росспецмаш», участники дискуссии: Елкина Мария Игоревна, директор Департамента сельскохозяйственного пищевого и дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации; Белоус Елена Петровна, заместитель директора Департамента пищевой и перерабатывающей промышленности Министерства сельского хозяйства Российской Федерации; Чернядьев Александр Леонидович, руководитель компании «Мастерская инноваций»; Данилина Светлана Евгеньевна, вице-президент компании «Таурас-Феникс»; Гущев Юрий Михайлович, технический директор компании «Протемол».

Константин Бабкин: Добрый день, уважаемые участники Форума «Пищевое машиностроение» выставки «Агропродмаш». Уважаемые друзья российского, мирового пищевого машиностроения, как обычно, ежегодно в рамках вот этой выставки мы проводим Форум для того, чтобы обсудить ситуацию на рынке пищевого машиностроения, ситуацию в российском пищевом машиностроении, обсудить тенденции, проблемы и пути их решения. Позвольте высказать взгляд от Ассоциации «Росспецмаш» на всю эту ситуацию.

Мы видим, что российское пищевое машиностроение показывает в последние четыре, уже пятый год положительную динамику, за это время мы на 65% увеличили производство. Не знаю, почему за пять лет. Может быть, пять лет отрасль развивается, потому что Мария Игоревна пришла в Минпромторг, или просто совпадение, не знаю. Я думаю, что какая-то связь между этими событиями есть.

Этот год у нас непростой. Сократился рынок. За эти полгода мы видим, что рынок просел на 5%, сильно упал экспорт. Эти причины обсудим. Производство в этом году выросло на 12%, это неплохая, отличная цифра. И, соответственно, значительно выросла доля российских машин на нашем рынке и достигает солидной, приличной цифры – 55,6%. Хотя я вот сейчас прошел по выставке. Я не сильно погружен в отрасль, с моей точки зрения такого полудилетанта, значительно большая часть экспонентов – это иностранные компании. Либо наши компании хорошо торгуют, либо сильно мимикрируют, уже трудно отличить российскую компанию от иностранной. Это нормально, хорошо, поэтому продолжаем наше движение, и надеюсь, что эта цифра будет повышаться, в дальнейшем будет не 55%, а гораздо больше процентов.

По сегментам мы тут показываем статистику, что выросло. Самая сложная ситуация – это падение производства в упаковочном оборудовании. Светлана Данилина расскажет, может быть, в связи с тем, что это сложное оборудование, которое сильно зависит от поставок компонентов, или какие-то еще причины. Но другие виды – для производства напитков, весы, холодильники – все показывает в этом году хороший рост. Здесь мы показываем ситуацию о том, что сильно выросла в этом году себестоимость производства. Причин несколько: и сложности с поставкой компонентов, и рост цен на металлы, и не

снижение налогов, а повышение налоговой нагрузки. Вообще такая сложная ситуация на рынке привела к тому, что себестоимость производства растет.

(00:04:53)

Кто интересуется, здесь показан статистика: из каких стран импорт вырос, из каких упал. Мы видим, что из стран Запада сильно упал импорт – Германия на 28%, Италия 35%, Нидерланды 55% – такое драматическое падение. Исключение почему-то составляет Бельгия, которая нарастила свои поставки на 47%. Может быть, какие-то разовые сделки. В целом, импорт из стран Востока или, как говорят, из дружественных стран растет: Корея, Индия в 8 раз увеличила. В принципе эта ситуация отражает политическую ситуацию на мировой арене. В целом, импорт у нас упал в этом году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 33%.

Теперь о проблемах, как помочь нашей отрасли развиваться, как повышать ее технологический уровень и количество рабочих мест. Такая главная мера со стороны Правительства, которая появилась порядка пяти лет назад, это Постановление 823, которое субсидирует предприятиям производство сельхозтехники, и предприятия имеют возможность и должны давать скидку своим покупателям. Эта мера выравнивает условия конкуренция между российскими и зарубежными производителями. Она компенсирует дороговизну и дешевизну кредитов в России и в других странах, высокие налоги, дороговизну металлов и так далее. Эта мера поддерживает наших машиностроителей, и мы видим, что при потребности рынка в два миллиарда рублей в год эта мера финансируется в значительно меньшем объеме, в этом году цифра гораздо меньше – миллиард шестьсот, на следующий год миллиард. И по миллиарду двести на следующие два года. Эта цифра недостаточная, она не покрывает потребности российского пищевого машиностроения, это является фактором такой непредсказуемости и неопределенности, что не есть хорошо. При этом сумма, вот не хватает миллиарда, не такая уж огромная, вообще незаметная сумма в рамках бюджета и страны. Хотя цена вопроса очень большая, такую важную отрасль надо поддерживать.

Что мы предлагаем, как Ассоциация. Летом в Петербурге прошло общее собрание Ассоциаций. Что нужно сделать, чтобы в долгосрочном плане работала стратегия развития нашей отрасли. Что мешает: низкий платежеспособный спрос, рост себестоимости, увеличение логистических издержек, рост стоимости материалов и готовой продукции, укрепление рубля по отношению к иностранным валютам сильно понижает нашу конкурентоспособность и является основной причиной того, что экспорт сильно упал в этом году. Отсутствие оборотных средств у машиностроительных предприятий, и это тоже в условиях, когда логистические издержки возросли, надо гораздо больше денег держать в обороте для того, чтобы компенсировать длинные «плечи» доставки, риски с поставками. Отсутствие оборонных средств – это сейчас все более важная вещь. И зависимость от импорта компонентов и материалов, отсутствие полного спектра отечественных сервоприводов, панелей управления, насосов, компрессоров и требуемого качества, и ассортимента нержавеющей сталей – такие факторы, которые не помогают развивать отрасль.

Этим летом мы провели общее собрание Ассоциаций, там объединяет, как вы знаете, и сельхозмашиностроение, и строительно-дорожное машиностроение, и пищевое машиностроение. И мы потребовали или предложили, попросили у Правительства и общества улучшить условия, в которых перерабатывающая (не сырьевая) промышленность действует. Мы предлагаем и считаем, что это все возможно, и назрела ситуация для того, чтобы в кредиты в России стоили не 10-15%, а 0-1%.

(00:10:01)

Чтобы Банк России отвечал не только за борьбу с инфляцией, но и за рост производства, создание рабочих мест в экономике, то есть кредитовал, обеспечивал такое активное кредитование экономики. Функции Налогового кодекса переориентировать с сугубо фискальных на стимулирующие, то есть снизить налоги, дать налоговые льготы, вычеты и премии. Это в условиях профицита бюджета, который был много-много лет и продолжается сегодня, мы видим, можно и нужно, и необходимо снижать налоги для того, чтобы снижать условия для развития. Пересмотреть налогообложение энергоносителей и транспортно-сырьевых товаров с целью снижения их стоимости внутри страны. Заморозить тарифы на электроэнергию для предприятий, обрабатывающих секторов экономики. Это такие глобальные вещи, которые требуют изменения общеэкономической политики. Тем не менее, пока эти вещи не будут решены, мы будем отставать, нагонять, полноценного развития не будет в российском машиностроении и обрабатывающей промышленности.

Теперь более конкретные такие отраслевые вещи, которые можно решить, наверное, в рамках действующей парадигмы, либеральной что ли, Правительство может это все решить, наверное. Еще раз: увеличить финансирования Постановления 823, потребовать от компаний «Росагролизинг», «РСХБ Лизинг» (Россельхозбанк Лизинг), других госкомпаний продвигать, покупать, передавать в лизинг только технику, которая соответствует Постановлению 719, то есть только российскую технику. Когда нам говорят, что денег мало и держитесь, странно российские деньги российских налогоплательщиков расходовать на то, чтобы отнимать работу у российских предприятий и российских налогоплательщиков. Третье – предусмотреть программы льготного кредитования потребителей машин, оборудования для пищевой промышленности, только соответствующих Постановлению 719, это относится к политике Минсельхоза. Увеличить пошлины на импортное оборудование, аналоги которого производятся на территории России. Предусмотреть механизм предоставления производителям субсидий в виде грантов на развитие производства, комплектующих для пищевой перерабатывающей промышленности. Не менее 10 миллиардов рублей в год на это выделять. Сейчас IT-компании вооружили различными льготами, налоговыми вычетами, отсрочкой от мобилизации и так далее. Мы считаем, что подобными льготами надо обеспечить, как минимум, производителей компонентов для машиностроения, а так вообще и все машиностроение. Потому что вот это столкновение цивилизаций измеряется не только боевыми действиями, а происходит и на арене промышленного производства. И мы видим, что эти льготы IT-отрасли дали толчок развития, IT-отрасль в России развивается. Если мы хотим, чтобы развивалось производство машин, то давайте шире смотреть на эти вещи.

В целом, ситуация такая рабочая, все растет, люди хотят работать, выставка полна народу, идут активные переговоры – это видно невооруженным глазом. Оборудование нужно. Нужно оно и на российском, и на внешних рынках. У нашего производителя пищевого оборудования большое будущее, тут сомнений нет, но нужна государственная политика. Вот такой взгляд. Давайте это все сегодня обсудим. Правильно ли Ассоциация «Росспецмаш», ее аппарат видят ситуацию или нет. Елкина Мария Игоревна – директор Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России. Пожалуйста.

Мария Ёлкина: Спасибо. Здравствуйте, друзья! Приветствую вас на нашем Форуме. Действительно, казалось бы, мы только вчера начали эту работу, а уже шестой раз собираемся. На самом деле я очень рада видеть как наших закоренелых участников Форума, так и новых представителей. И вот Константин Анатольевич сказал, что что способствовало такому росту – я думаю, только наша совместная работа и совместное общение. Действительно в рамках этого Форума в том числе удастся обсудить наиболее острые проблемы и попробовать найти пути их решения. И я хотела бы еще раз сказать спасибо Ассоциации «Росспецмаш» за организацию этой площадки, на которой мы можем это действительно обсуждать достаточно откровенно, все наши вопросы.

(00:15:00)

В первую очередь я бы хотела сказать огромное спасибо нашим машиностроителям за ту работу, которую они сделали в этом году. И то, что мы не допустили срывов поставок оборудования, что мы оперативно отработали все логистические цепочки, не допустили остановки производства – коллеги, за это вам огромное спасибо. Я думаю, что и все потребители, которые здесь сегодня есть, отметят то, как самоотверженно вы работали в текущих условиях и действительно сделали большие результаты. Спасибо вам большое за это.

В рамках господдержки у нас действительно реализуется, возможно, с недостаточным финансированием, с недостаточной гибкостью механизма, но все-таки у нас огромный ряд механизмов поддержки существует, и компании, которые здесь присутствуют, тут я вижу очень много знакомых лиц, которые участвуют и в механизме поддержки НИОКР, и в механизме поддержки спроса. Нам действительно за последние годы удалось притянуть отрасль пищевого машиностроения в разработки новых видов оборудования. Соответственно, после Пленарного заседания у нас будет отдельная стратегическая сессия по мерам поддержки, так что мы приглашаем, подробно расскажем про все механизмы, которые есть, и, соответственно, мы для пищевого машиностроения запустили даже отдельный механизм поддержки новых видов оборудования, на второй части расскажем об этих механизмах, как они работают, какие условия предоставления тех или иных субсидий.

Я здесь еще хотела бы сказать такую особенность ведения нашей отрасли в этом году – от радно видеть заинтересованность покупателей в российском оборудовании. С Минсельхозом России у нас есть межведомственная рабочая группа по пищевому

машиностроению, на базе которой создано 16 подгрупп по различным направлениям промышленности – это и оборудование для кондитерки, и для хлебопекарной промышленности, для мукомольно-крупяной, для рыбной, мясной. То есть у нас созданы такие ключевые площадки по всем подотраслям, которые возглавляют отраслевые Союзы, и я вижу в этом году очень большую активность как со стороны, например, Ассоциации кондитеров «Асконд», очень продуктивно работают коллеги. И здесь это также способствует росту спроса и производства российского оборудования. И я бы хотела еще раз сказать, что, если кто-то еще не включен в эту работу, пожалуйста, присоединяйтесь к нам, потому что на этих площадках мы действительно выявляем потребность в новых видах оборудования, которые нужны нашим потребителям. И наша с вами сейчас задача – произвести то, что им требуется, в нужных объемах и нужного качества. Соответственно, с привлечением господдержки, потребителей к испытанию, может быть, этой техники. Нам сейчас нужно быть более лояльными и гибкими в своих производственных планах. Поэтому присоединяйтесь к этой работе, потому что на площадках вот этих подгрупп мы действительно обсуждаем острые вопросы, которые касаются именно сегментов, а не в целом. Потому что отрасль пищевого машиностроения – это 29 подотраслей, и в каждой подотрасли есть свои специфические проблемы и задачи, которые необходимо решать. Поэтому присоединяйтесь. Действительно стоит задача много нового оборудования выпустить, соответственно будем эти задачи решать, механизмы господдержки созданы и реализуются. Я еще раз хочу сказать – я очень благодарна той работе, которую сейчас ведут наши потребительские Союзы именно по привлечению потребителей к новым видам оборудования, которое наши производители могут произвести и выпустить на рынок. Это действительно очень важно сейчас – общение друг с другом. Вот это тоже способствовало в этом году и росту тех показателей. Я надеюсь, что, несмотря ни на какие условия, мы продолжим эту работу и будем двигаться в этом направлении. Потому что нам важно сейчас не допустить того, чтобы наша работа была сосредоточена только в этом году, а дальше уже вернемся в прежнее русло, которое было до момента, когда мы начали этим заниматься, когда у нас все российское оборудование составляло порядка 12% на рынке. Этого не нужно допустить, нужно вместе с потребителями двигаться в сторону повышения доли российской техники на внутреннем рынке, повышения локализации техники, поддержка производства компонентов – на это тоже создан ряд механизмов, которыми можно воспользоваться. Задачи стоят такие. Со своей стороны в рамках компетенций стараемся помочь, как можем.

(00:20:00)

У меня осталась еще минута, я готова ответить на вопросы.

Константин Бабкин: Давайте будем задавать по паре вопросов после каждого выступления. Надеюсь, у нас еще останется время, потом еще будет сессия вопросов.

Вопрос из зала: А это было в каком году?

Мария Ёлкина: Это было в 2014-м.

Вопрос из зала: А сейчас сколько?

Мария Ёлкина: По итогам прошлого года у нас 41% был. В этом году, как Константин Анатольевич заметил, по итогам текущего периода более 55.

Константин Бабкин: А что с перспективами финансирования 823-го постановления?

Мария Ёлкина: Пока те цифры, которые вы озвучили в презентации, так и остаются. Как вы знаете по другим мерам поддержки, сейчас у нас самое главное – найти источник финансирования. Пока источников дополнительного финансирования этой меры нет, но мы будем стараться в течение следующего года находить, обосновывать необходимость дофинансирования этой меры поддержки, будем работать над этим. Сейчас у меня ответа нет.

Константин Бабкин: Это для моего уха странно звучит: отрасль растёт, то есть платит все больше налогов год от года, при этом ее поддержка не увеличивается, а сокращается. Государство стрижет больше и больше шерсти, при этом говорит: «Шерсти стало меньше, наращивать не будем, источников нет». Тут сбой логики, с моей точки зрения. Но это большие финансовые сферы. Будем добиваться увеличения.

Мария Ёлкина: Будем вместе над этим работать.

Константин Бабкин: Давайте еще один вопрос, и пойдем дальше.

Евгения Дуда: Евгения Дуда, «2+К». Мария Игоревна, вы только что говорили о работе с отраслевыми Союзами и о том, что вы находите какие-то виды оборудования, которые необходимы предприятиям, и эти новые виды разрабатываются машиностроительными заводами. Возможно, я не полностью знаю эту область. Думаю, что многим будет интересно. В начале этого года, весной, было много таких совещаний, и даже после очередного совещания наши любимые потребители обещали прислать список оборудования – я сейчас скажу конкретно про мясопереработку. Вы говорите, что они до сих пор есть. После этого не было ни одного совещания с весны.

Мария Ёлкина: К сожалению, по мясу такая ситуация, что руководитель нашей подгруппы покинула это место работы, и работа по мясной промышленности действительно немножко остановилась, но мы эту работу в ближайшее время восстановим и назначим нового руководителя. Мы уже сделали запрос в отраслевые Союзы и крупнейшие предприятия мясоперерабатывающей отрасли, чтобы они нам назначили руководителя, который активно будет этой работой заниматься.

Евгения Дуда: Всё, спасибо, ждем.

Константин Бабкин: Белоус Елена Петровна, заместитель директора Департамента пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза России.

Елена Белоус: Добрый день, уважаемые коллеги! Хотела бы поблагодарить организаторов данного мероприятия за то, что пригласили Министерство сельского хозяйства к участию в этом мероприятии. Оно, безусловно, имеет огромное значение для пищевой и перерабатывающей промышленности.

Мне бы хотелось сказать, что только что закончилась крупнейшая агропромышленная выставка «Золотая осень», в рамках которой организации АПК, регионы Российской Федерации представили самый широкий ассортимент продукции, которую сегодня они выпускают на рынке. Безусловно, выпуск всех этих продуктов питания невозможен без тех технологий, того оборудования, о котором мы сегодня говорим.

Тема, которую мы сегодня обсуждаем, является очень важной, животрепещущей для производства любого изделия – будь это хоть хлебобулочные изделия, хоть мясопереработка, молокопереработка, социально значимая продукция, те продукты, которые мы как потребители покупаем ежедневно и приносим к нам домой.

Мария Игоревна рассказала о деятельности рабочих групп. На площадках рабочих групп осуществляется очень активное взаимодействие. Было бы чудесно, если бы участники данного совещания проинформировали коллег о деятельности по всем направлениям и, возможно, пригласили к участию как производителей пищевого оборудования, так и потребителей пищевого оборудования.

(00:25:13)

Я думаю, что мы будем рады любому участнику. Можно обратиться как к Марии Игоревне, так и к нам в Министерство сельского хозяйства, ко мне. Мы плотно взаимодействуем с руководителями отраслевых ассоциаций, которые объединяют в своих рядах крупнейших производителей пищевой продукции, средних, мелких, – это активные участники нашего рынка. Как Министерство промышленности, так и Министерство сельского хозяйства сегодня для стимулирования производства пищевого машиностроительного оборудования оказывают соответствующие меры государственной поддержки. В том числе это льготное кредитование, возмещение части прямых понесенных затрат и, возможно, приобретение оборудования в льготном лизинге.

Буквально вчера переговорила с руководителями пищевых Союзов по текущей ситуации на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности. По разным направлениям у нас есть положительные примеры использования российского оборудования. Например, в мукомолье и хлебопечении очень радужная ситуация. По экспертной оценке руководителей Союза, в ближайшие два-три года мы можем получить достаточно высокие показатели по использованию российского оборудования – до 80%. Например, в малом хлебопечении можем достигнуть и полного импортозамещения. Но у нас технологии разные, оборудование разное. Есть высокотехнологичное оборудование, высокоскоростные линии. Тема измерительных приборов тоже достаточно актуальна. По таким отраслям, в которых идут глубокие технологические процессы, уровень импортозамещения не такой высокий, хотя он, безусловно, есть.

Сегодня коллеги отмечают, что емкостное оборудование практически возможно импортозаместить. Единственное, обращают внимание на то, что предприятия, которые его выпускают, сегодня перегружены по заказам, и было бы здорово, если бы можно было найти возможность локализации дополнительных производств по этому направлению.

Но у нас есть сегменты, где пока комплектные линии импортозаместить не удастся. Это и масложировое направление – пресс-фракционное оборудование – это и направление молокопереработки. Например, есть сложность в рамках реализации инвестиционных проектов по сушильному оборудованию. Есть такая тема, как сушка молока, сыворотки и особенно деминерализованной сыворотки, которая нам нужна для производства детского питания, особенно детского питания раннего года жизни. На сегодняшний день такое оборудование у нас не производится. В тех проектах, в которых мы с таким трудом добились локализации здесь, смещаются сроки запуска этих процессов.

По напиткам разговаривала с руководителем отраслевого Союза. Есть решение вопросов по фасовочным линиям, но пока не достигнута договоренность и возможность по производству высокоскоростных линий, потому что крупные пищевые предприятия – это очень высокие скорости. Пока коллеги не нашли возможности у российских производителей такого оборудования.

Со стороны производителей пищевой продукты хотелось бы отметить, что ситуация идет к лучшему, нельзя сравнить ситуацию пять лет назад и сегодня – небо и земля. Просто агропромышленный комплекс, производители продуктов питания прошли этот путь. Вы знаете, с 2014 года, когда импорт продукции АПК был очень высок, сегодня мы имеем возможность самообеспечения нашей страны и экспорта практически по всем продуктам питания. На сегодняшний день мы не только выращиваем сырьевую составляющую и перерабатываем внутри страны.

(00:30:02)

Мы завозим в основном только то сырье, которое на территории нашей страны не может производиться по природно-климатическим условиям.

Конечно, большая проблема по производству пищевых ингредиентов. Мария Игоревна тоже сказала об этом. Технологии очень высокого уровня, сравнимые с фермой, и в этом направлении нам всем еще предстоит работать. Это и НИОКР, и инвестиции.

Производители пищевой продукции благодарны всем тем компаниям, которые сегодня позволяют покупать российское оборудование. Хочется отметить «Шебекинский завод». У нас хлебопеки не имеют никаких претензий и очень благодарны, всегда отмечают это предприятие. Есть много других компаний, просто у «Шебекино» достаточно широкая номенклатура – хоть кондитеры, хоть мукомолы, хоть хлебопеки всегда называют эту компанию, поэтому она у меня часто на слуху.

Сегодня очень интересная, актуальная площадка для общения, и Минпромторг и Минсельхоз России в нашем лице готовы ответить на вопросы, готовы взять домашнее задание на проработку. Мы всегда открыты к взаимодействию. Желаю всем плодотворной работы и искренне надеюсь, что каждому из вас удалось ознакомиться и найти для себя какие-то открытия, которые вы сегодня еще не сделали. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо, Елена Петровна. Прекрасно, что Минсельхоз мониторит состояние дел на разных рынках пищевого оборудования. Есть ли у Минсельхоза и

подведомственных ему госкомпаний – «РСХБ Лизинг» (Россельхозбанк Лизинг), «Росагролизинг» – какие-то программы, стимулирующие развитие российского пищевого машиностроения, пищевых предприятий? Есть ли преференции для компаний, которые используют отечественное оборудование?

Елена Белоус: Я уже ответила на данный вопрос. Все меры поддержки определены государственной программой развития сельского хозяйства. Наша задача в рамках Министерства сельского хозяйства – обеспечить бесперебойное производство продуктов питания. У нас есть возможность субсидирования закупки пищевого оборудования. На данный момент мы не можем позволить себе ограничения на оказание поддержки исключительно отечественным производителям, если вы хотели акцентировать внимание именно а этом вопросе. По очень широкому кругу направлений у нас сегодня аналогов нет.

Константин Бабкин: Ни преференций, ни ограничений для компаний, которые используют российское, вы принципиально не хотите применять?

Елена Белоус: У вас есть Минпромторг, который оказывает непосредственные меры поддержки отечественным производителям так же, как Министерство сельского хозяйства оказывает поддержку российским производителям пищевой продукции.

Константин Бабкин: Минпромторг занимается развитием производства комплектующих. Он смотрит не узковедомственно, а в комплексе.

Елена Белоус: У нас тоже не узковедомственно: у нас есть и растениеводство, и животноводство, и ветеринария. Здесь у каждого свой сегмент вопросов.

Вопрос из зала: Елена Петровна, вы сказали, что предприятия перегружены емкостным оборудованием. Честно скажу, смешно. Недогружены все. У вас совершенно неправильная информация.

Мы провели опрос производителей молока. Может быть, это не ваш департамент, но соседний. Я вам скажу цифры. Какое оборудование стоит сейчас на молочно-товарных фермах? 57% – импортное, 43% – отечественное. Опрос проводили по справочнику «Союзмолоко». Было обзвонено 40 хозяйств на выбор из 15 областей Европейской части России. Не готовы покупать отечественное оборудование 43%. Вообще ни при каких условиях. Ответ – «лучше разоримся, чем будем покупать отечественное оборудование». Может быть, если очень припрет, ответило 30%. И готовы рассматривать сейчас, если будут покупать в настоящий момент, 19%.

У нас получается как лебедь, рак и щука. Вы тащите в одну сторону, Минпромторг – в другую. Не будет кина. Спасибо за внимание.

(00:35:00)

Елена Белоус: Благодарю за такой вопрос. Оценки могут быть разные. Вы сейчас рассказывали про молочное животноводство. Не буду с вами спорить. Если есть примеры недозагруженности машиностроительных предприятий, поделитесь с нами, пожалуйста. Мы с коллегами обсудим. Потому что мне кажется, немножко неправильный тон для

общения. Все-таки у нас площадка для переговоров – это дорога двухсторонняя. Если мы будем в таком формате общаться, у нас, наверное, не получится...

Константин Бабкин: Давайте сейчас не будем углубляться в обсуждение тона. Елена Петровна, пищевому машиностроению нужна поддержка, в том числе стимулированием спроса.

Мужчина: Простой оборудования! Производство не загружено.

Елена Белоус: Коллеги, давайте поделимся контактами и отработаем точно эти вопросы.

Константин Бабкин: Чернядьев Александр Леонидович, руководитель компании «Мастерская инноваций».

Александр Чернядьев: Коллеги, добрый день! Я не владею такой информацией, как мои коллеги, что касается государства, процентов и различных докладов. Я – маленькая региональная компания, город Киров. Сам по образованию и по специальности я инженер-технолог сварочного производства. В компании у нас работает 45 человек. У нас создано девять отделов для того, чтобы она существовала.

Рынок – это я, вы, бабушки, дедушки и все, кто питается очень вкусно и хочет делать деликатесы. Мы не делаем крупномасштабного глобального оборудования. У нас все скромно. Нашу продукцию определяет рынок – наш потребитель. До февраля этого года у нас продукция, пусть даже 1%, уходила в страны зарубежья – это Канада, Америка, Германия, Израиль, Азербайджан, страны СНГ. После того как люди получали наше оборудование, они удивлялись, что в Российской Федерации в принципе производят такое оборудование.

Мы работаем в трех отраслевых направлениях: молокопереработка, мясопереработка и напитки. Если конкретно, то по молочке – это сыроварни. Они идут от 10 до 50 литров, и мы заканчиваем проект до 200 литров. Все они полностью автоматического цикла. Далее у нас идут термокамеры, на которых мы можем готовить колбасу и другие изделия как горячим, так и холодным методом копчения. По напиткам, к сожалению, мы проект не доделали, потому что идет мобилизация, и конструктора, который у нас этим занимался, забрали.

Такая ситуация для меня непонятна, потому что инерция продаж на сегодняшний день у нас существует. Я могу только сказать одно. Мне пришлось заниматься маркетингом. Два года назад я начал изучать эту тему. Мы начали приглашать много компаний, которые в этом ничего не понимают. Я для себя нашел такой ответ: чтобы продавать свой продукт, ты должен его знать. Если какой-то проходящий маркетолог не знает ваш продукт, как он может его продавать? У нас развилось такое «инфоцыганство». Мы приглашали определенных людей, которые говорили: «Мы вас научим продавать, не зная продукта». Для меня как для инженера-технолога всегда есть такой момент. Есть машиностроение, есть допуски посадки. Не мной это придумано, и мы этим пользуемся. Приходит человек – он должен обладать технологией продаж, а он ей не обладает. Значит, безграмотность, которая существует на сегодняшний день, – это комплексный подход. Я бы хотел зачитать слова Александра Сергеевича Пушкина. У меня есть тренер, ему 72 года. Когда он побывал

у нас на предприятии – а сам он всю жизнь отработал на заводе «Витэк», где производят ракеты, катапульты и т. д. – он побывал у нас на предприятии и был немножко удивлен. Что было в 90-х и что сейчас меняется в положительную сторону. Это его слова, он всегда их цитировал:

Как государство богатеет,

И чем живет, и почему

Не нужно золота ему,

Когда простой продукт имеет.

Наша задача на сегодняшний день – делать продукт.

(00:40:02)

Неважно, какой он: технологичный, маленький, большой – его нужно производить. Прочитав «Российское пищевое машиностроение в новой реальности», где задается вопрос «Что и как менять?», я думаю, что поменяно все, что уже можно. Нужно начинать создавать и созидать. В это нужно вкладывать деньги – находить компании, которые умеют это делать, и они должны заниматься этим делом. Емкость рынка огромна, и если мы применяем маркетинг не с точки зрения «продать», а с точки зрения «донести до нашего потребителя, что мы делаем такой продукт», то перспектива имеет смысл.

Есть такой человек – я не буду называть фамилию – он назвал тех, кто занимается машиностроением и производством, постоянными оптимистами. Мы должны быть постоянными оптимистами. Эта энергия находится во многих машиностроителях. Она передается на заместителей, заместители передают ее своим подчиненным, и это докатывается до тех рабочих специальностей, которые тебя слышат.

У нас всегда встает такой вопрос: ну вы же зарабатываете деньги. Мы не только зарабатываем деньги, мы еще и образовываем тех людей, которых мы приглашаем в компанию. На сегодняшний день, если взять любого специалиста, скажем, конструктора, который заканчивает «Политех» или приходит из другой компании – у нас много ребят, которые пришли из государственных компаний, дочек «Ростеха» – я увидел закономерность: люди приходят как операторы. Они работают в программах, это классно, но мышления ноль. «Давайте не будем изобретать», «А что это такое?» Ты начинаешь им объяснять. В этом году я поставил себе задачу заниматься кадрами. Я отобрал достаточно много людей, но так как бизнес и в целом жизнь – это переменные, а мы должны из них делать постоянные, то мы с этим и боремся.

Ничего нового я не вижу. Давайте будем изобретать, созидать. Кто будет лучше, тот и будет на вершине рынка.

Константин Бабкин: Министр образования сказал, что мы не должны воспитывать фарцов, мы должны воспитывать грамотных потребителей или операторов – пожинаяем плоды.

Александр Чернядьев: Я ребенок девяностых, нас и воспитывали потребителями, мы и относимся потребительски. Зайдите в «Пятерочку», посмотрите, как люди выбирают хлеб.

И так как я начал заниматься маркетингом, я начал это наблюдать. У меня это начало настолько откладываться. Яблоко, не яблоко – он берет буханку хлеба, мягко, не мягко, он зашвыривает ее в дальний угол, ищет лучшее для себя. Культура потребления должна быть культурой или мы будем на это смотреть и себя не образовывать? Чтобы нам развиваться и двигаться – я говорю в рамках своей компании, я не знаю, как в других компаниях происходит, – нам приходится образовываться.

На сегодняшний день я получил диплом сыровара. Для чего я его получил? Не для того, чтобы показывать всем, а для того, чтобы мыслить как сыровар и производить то оборудование, которое необходимо сыровару, потому что мы как машиностроители смотрим с одной стороны, а потребитель смотрит с другой стороны. Получается, что мы в таком конфликте. Что такое маркетинг? Изучение в первую очередь потребностей. Если мы будем попадать в эти потребности, как коллега озвучил, что там что-то нам не дают или 60 с чем-то процентов отказываются, потому что иностранные компании очень здорово работают с потребностями. У них хорошо выстроена аналитика и статистика. Если взять нас, то нам понадобилось полтора года, чтобы выстроить отдел гарантий и сервиса, от создания CRM-системы, обучения людей, которые принимают звонки и которые четко ведут:

- Сколько у нас сгорело терморегуляторов за месяц?

- Девять.

- А почему они сгорели?

(00:45:06)

Владимир Сергеев: Меня зовут Сергеев Владимир, заместитель технического директора управляющей компании группы компаний «Эфко», производственный центр. Александр Леонидович, первый вопрос к вам. В любом производстве требуется сложная микроэлектроника, шаговые двигатели, терморегуляторы. С допусками и посадками мы худо-бедно справляемся, разбираемся, где-то находим заводы, где шестеренки подточить. А с микроэлектроникой сложно. Что вы конкретно делаете в этом направлении? Этот вопрос худо-бедно прогнозируем и понятен – Китай, и все в этом направлении пошли.

Второй вопрос. Что будет делать отрасль и куда Россия пойдет в принципе с микроэлектроникой? Когда-то делали «Ремиконты» в Чебоксарах для атомных энергетических станций. Когда-то были у нас серьезные успехи в этом направлении. Сейчас, если от нас отвернется Китай, что дальше делать-то? Хотелось бы услышать планы отрасли в решении этого вопроса.

Александр Чернядьев: Что касается электроники, мы изначально использовали электромеханику. На сегодняшний день у нас комбинированный способ. Работает электронное устройство, взаимодействует с электромеханическими. Мы никогда не использовали европейские, американские – у нас китайские устройства. Даже чтобы китайское устройство поставить, оно проходит адаптацию, перебирается, что-то меняется и адаптируется.

Если даже при всех пессимистичных случаях – я хорошо помню девяностые годы, когда мы собирали магнитофоны, патефоны и ремонтировали телевизоры. У меня как у руководителя другого выбора нет. Значит, я буду разбирать те устройства, из которых я буду делать те устройства, которые будут давать результат конечному потребителю. Никто не задумывается, но на сегодняшний день эта игрушка способна управлять всем, чем угодно. Мы уже сделали достаточно экспериментов. Берете оттуда процессор, пишете приложение – и пожалуйста, управляйте, заменяйте «Сименс», управляйте термокамерой, сыроварней, другим технологическим оборудованием. Есть более грамотные люди, которые скажут, насколько этот процессор способен решать задачи. Вы можете в каскадном варианте пять устройств поставить и управлять.

Вопрос надо поставить по-другому: кто этого хочет? Кому это нужно? Допустим, нам это нужно. Мы покупаем приборчики, и я, постоянно общаясь с клиентами, слышу такую фразу:

– Вы ставите за 300 рублей приборчик.

– Хорошо. А сколько вы потратили времени, чтобы создать ту же сыроварню или термокамеру?

– Я потратил 6 месяцев.

– А теперь возьмите это устройство и сделайте 100 штук, чтобы они повторялись.

Не в этом ли смысл машиностроителей? И люди разводят руками: «Нет, я только один могу сделать». Мы доделываем нашу «Ладу Гранту» и показываем всем, что мы ее доработали, но никто ведь конвейер не построил. В этом смысл. Я считаю, что у нас достаточно людей, которые обладают интеллектом и у которых есть стремление.

Вопрос всегда нужно правильно ставить. Если мне это нужно, я этим буду заниматься, и я этим живу. А если это не нужно, мы будем находить причины. Даже у нас в компании, когда мы начинали с какой-то проблемой бороться, мы всегда хотим найти виноватого. А давайте ставить вопрос по-другому – давайте найдем решение, чтобы больше виновных не было. Когда мы так начинаем обыгрывать, мы находим решение.

Юрий Гуца: Меня зовут Гуца Юрий Михайлович, я технический директор компании «Протемол». В отличие от коллеги, у нас работает 100 человек, и товарооборот раз в 40 больше, чем у коллеги, который занимается определенной номенклатурой.

(00:50:03)

Первое – это ответ на вопрос «Эфко» конкретный и реальный: что делать? Российского процессора нет. Когда он будет, никто пока не знает. Мы с нетерпением его ждем и считаем, что это стратегический товар. Основной вопрос к Минпромторгу. Если рассматривать перечень номенклатуры, которую необходимо изготовить, то в первую очередь это касается российских контроллеров. Просьба не замазывать Минпромторгу глаза объяснениями подобного плана. В свое время я на трех наших собраниях говорил:

– В стране нет российской нержавеющей стали для того, чтобы делать емкости.

– Ты ошибаешься, у нас есть нержавеющая сталь – пожалуйста, «Чемел».

Нержавеющая сталь на заказ, причем контракт идет месяца два, а сталь собирается месяцев шесть – сварить эту сталь.

Второе – по цене процентов на 20 дороже, чем сталь Тайваня, Индии. И не факт, какое качество придет – это прокат, травление стали. Есть проблемы, которые не решаются и не решались в рамках машиностроительных компаний. Но это не говорит о том, что мы ничего не можем сделать.

Ответ «Эфко». Российский контроллер будет? Да. Вот это полурешение кулибиных и левшей для промышленности не пригодно. Там нужна гарантированная работа. Можно попробовать как-то подвязать, что-то придумать, но где гарантия, что процесс будет работать? Поэтому, в отношении вас. Значит, система с УТП, то есть не только контроллер, но и периферия. Путь следующий. Понятно, что «Сименс» заменится Тайванем, контроллеры найдены, которые более-менее могут работать. Кончится тем, что поменяете пульта управления у себя и поменяете программное обеспечение под эти вещи.

Российские производители и российские изготовители есть. Нельзя сказать, что мы в лесу живем и ничего не знаем. Наша компания вполне может эти работы сделать. Мы с «Эфко» сколько раз пытаемся поработать – ни разу ни одного контракта. Какой-то несчастный есть на копейки, и всё. Основной вопрос коллега очень правильно задал – это вопрос, который мне всегда задают: «Почему ты едешь на «Мерседесе», а не едешь на «Калина Гранта»? Это несравнимые вещи. Автомобили можно сравнить, а оборудование для молочной промышленности по уровню у компаний-конкурентов, которые занимаются инжинирингом, довольно приличное.

Мария Ёлкина: По поводу того, насколько важно выступать как отрасль. Я бы хотела отметить, насколько важно объединяться с точки зрения выражения коллективного спроса на какие-то виды комплектующих, сырья, компонентной базы, насколько важно здесь выступать единым фронтом, чтобы добиваться реализации тех или иных проектов. Со своей стороны я хочу сказать, что мы совместно с ассоциацией «Росспецмаш» провели анализ потребностей в нержавеющей стали, требующейся для нужд предприятий, которые производят пищевое оборудование. Нам было достаточно сложно собирать эту информацию с каждого предприятия, но мы этот анализ предоставили металлургам. На основании этого уже запущен инвестиционный проект, и будет российская пищевая нержавейка.

(00:55:00)

Это не быстро, это проект 2025-2026 года, но он уже запущен. Министерство заключает специальный инвестиционный контракт, то есть решение будет найдено. Это благодаря тому, что мы с вами показали совместную потребность.

Теперь, коллеги, например, выпуск компонентов. Выпуск компонентов идет с головы. Не было спроса на российское оборудование – не было спроса на российские компоненты. Только сформировав единый спрос на те или иные комплектующие, мы сможем стимулировать производителей компонентов их выпускать. Поэтому сейчас ведется работа по сбору информации по мотор-редукторам, например. Есть производители мотор-

редукторов, которые готовы производить номенклатуру. Единственное – им нужно дать консолидированный объем, чтобы они посмотрели на свои параметры проекта.

Здесь для нас очень важно то, что я сказала по поводу локализации комплектующих. Нам, машиностроителям, очень важно переходить в сторону стандартизации каких-то узлов и деталей. До тех пор, пока мы думаем, что у нас есть потребность в этом мотор-редукторе с перламутровыми пуговичками, а у конкурента пуговички бронзовые, производитель мотор-редукторов не освоит производство и того, и того. Ему нужны унифицированные детали, которые он мог бы выпускать серийно и зарабатывать на эффекте масштаба, иметь низкую себестоимость производства и поставлять вам его по доступным ценам. Поэтому здесь нам нужно двигаться по пути стандартизации узлов и деталей, которые обладают определенными техническими характеристиками и уж точно не повлияют на качество выпускаемой продукции. Очень многие думают, что если я поставлю вот этот мотор-редуктор, он будет отличаться от конкурента, и я буду выступать лучше. Это нужно менять. Нужно переходить на путь стандартизации и на путь консолидированной выработки спроса. Почему? Потому что у нас порядка 270 предприятий – тех, кого мы знаем. Они все малый и средний бизнес. Потребность в 10 мотор-редукторах в год – за нее ни один производитель компонентов не возьмется, поэтому только совместные усилия могут изменить этот процесс в сторону реализации инвестиционных проектов, в том числе по мотор-редукторам. Мы сейчас нашли ряд производителей, которые сейчас работают по теххарактеристикам.

Еще по разработкам, новым видам оборудования я хотела бы отметить, что, отвечая на то, что российские производители не производят некоторые виды оборудования, компания «Протемол» в этом году по сушке, сыворотке выходит на инвестиционный проект с нашей субсидией. Коллеги поняли, что наконец-то сформировался рынок. Наверное, многие компании подтвердят, что в этом году появился спрос на российское оборудование в тех сегментах, в которых раньше не появлялся. Это хороший стимул для реализации инвестиционных проектов. Мы, со своей стороны, готовы поддерживать НИОКР – приходите, если найдете те ниши, где вы можете конкурировать и где вы можете создавать продукты, которые будут востребованы на рынке.

Константин Бабкин: Всех задел этот вопрос про компоненты, процессоры. Меня тоже. Мой ответ на вопрос «когда появится российский процессор?» такой, что у нас есть специалисты по электронике. Они разрабатывают суперпроцессоры. Но для того, чтобы создать массовый процессор, он должен сделать инвестиции. Он спросит:

- Кредит под сколько дадите?
- На тебе 20% годовых, и залог еще давай.
- А налогов вы с меня сколько будете брать?
- Будем очень много налогов брать.
- А где я возьму творцов, которые должны все это разрабатывать и разбираться?

– Творцы – половина «Физтех» работает либо в Мюнхене, либо в Кремниевой долине. Там гораздо лучшие условия созданы.

– Где я возьму нержавейку, стекла для строительства? Всё в России дорого, сложно.

Российский процессор появится тогда, когда Центробанк будет работать правильно, Минфин будет работать правильно, когда будет стимулирующая налоговая политика, когда Минсельхоз не будет говорить: «Мне без разницы, какое оборудование поставят. Я буду платить государственные деньги любому – покупайте, что хотите».

(01:00:17)

Минсельхоз должен разбираться: «Нет, я больше заплачу тому, кто будет использовать российское – и российский процессор, и российскую емкость для сыра». Когда мы будем работать в одном комплексе, у нас будут условия лучше, чем в Тайване и в Кремниевой долине. И ребята-кулибины будут не разовые вещи делать, а сделал разовую – и тут же массово ее запустил, и все как по маслу поедет.

В России есть все базовые условия для динамичного развития: сырье, рынок, мозги – все есть пока. Такого, чтобы мы были не как лебедь, рак и щука, а вместе работали – такого вообще нет. Спасибо, что Минсельхоз хоть ходит, высказывает свою точку зрения, свои подходы. Минэкономразвития, Центробанк, Минфин ни на одно мероприятие «Росспецмаш» никогда в жизни не пришли. Извините, что отклоняюсь в большую политику, но без этих вопросов мы не обойдемся.

Татьяна Грамлих: У меня вопрос и предложение. Татьяна Грамлих, компания «Бегарат». В данном случае я выступаю как представитель Национального Союза мясопереработчиков. Мы вошли в «Росспецмаш» только в прошлом году. Я принимала участие в том числе в Форуме, который проходил в Петербурге. Я была восхищена работой Союза. Еще раз большое спасибо руководству и большое спасибо за правительственную поддержку и вам, и Марии Игоревне. Ваш энтузиазм несравним с тем, что творится в других местах. Мне хотелось бы в свой Союз это тоже привнести. У нас вчера проходило заседание. Мы выступили с двумя предложениями. Я являюсь председателем технического совета. Союз наш небольшой, он включает порядка 30% мясопереработчиков, но надеемся, что будет больше.

Первое предложение по поводу сбора потребностей. Поскольку «Росспецмаш» постоянно собирает с нас потребности, но он собирает потребности с производителей оборудования. А мы знаем, что у нас в пищевой промышленности, в мясопереработке доля импортного оборудования зашкаливает. Соответственно, потребность на это оборудование, на его замену либо потребность на замену компонентов с этого оборудования – до настоящего момента нам ее собрать не удавалось, потому что мы не могли принудить к сотрудничеству предприятия, чтобы они нам эту информацию выдавали. Сейчас ситуация критическая, люди пришли, все слушали, сказали: «Да, давайте. Мы готовы эту информацию начать выдавать».

У меня два вопроса. Первый вопрос к Минпромторгу. Можно ли каким-то образом через Союз, через «Росспецмаш» или через наш Союз получить доступ к таможенной базе данных по запрещенным кодам? Нам очень важно понять ту номенклатуру, которая завозится по тем позициям, которые нам нужны. Сейчас мы эту информацию нигде детально получить не можем. Мы пытались делать запросы, но это очень затруднительно. Это очень нам помогло бы, потому что мы уже находимся в такой ситуации, когда у нас линии начинают останавливаться, причем по причине отсутствия элементарных пружин, уплотнителей и т. д.

Мария Ёлкина: Мы запрашивали в ФТС по мясоперерабатывающему оборудованию и, как я уже отмечала, к сожалению, у нас эта группа осталась без руководителя, которой мы передали все данные по ФТС. Давайте мы сделаем так. У меня здесь присутствуют коллеги из департамента. Тогда мы должны будем в ближайшую неделю найти нового руководителя, и пусть он нам образует эту работу.

Константин Бабкин: Может, вот это кандидатура на руководителя?

Мария Ёлкина: Это производитель, это машиностроитель.

Татьяна Грамлих: Нет, мы занимаемся обеспечением мясокомбинатов. У нас технологическая компания, мы занимаемся инжинирингом.

Юрий Гуца: Я прошу прощения, «Бегарат» – это компания из ФРГ, которая производит ...

Татьяна Грамлих: В том числе. У нас группа компаний, мы не производим. Часть оборудования локализовали, но у нас процесс застопорился. Второй вопрос конкретно по нашему Союзу, по сбору потребностей.

(01:05:07)

Я прошла по этой выставке еще в воскресенье. Я ходила и плакала. При нашем ничтожном инженерном ресурсе на эту отрасль девять компаний сделали сепараторы для курицы. Они уже сейчас сидят, занимаются каннибализмом. Многие компании сделали одно и то же. При этом у нас есть вещи, какие-то компоненты, без которых реально заводы останавливаются, – мы не можем найти подрядчика на их изготовление. Попробовать как-то их принудить к сотрудничеству, чтобы они вступили в Союз, в «Росспецмаш», и начали свою работу координировать, потому что это просто ужас смертный.

Константин Бабкин: Принуждать – это не наш метод. Мы работаем без насилия, на анархических, добровольных началах.

Татьяна Грамлих: Это не здоровая конкуренция. У нас сейчас нет даже поля для конкуренции. Нам бы обеспечить потребности, которые у нас есть.

Юрий Гуца: На асфальте цветы не растут. Вы говорите, что из-за какой-то мелочи не работает целое предприятие. Выпустили семь сепараторов – это не просто так. Люди на рынке находятся. Значит, есть потребность.

Татьяна Грамлих: Люди находились на совсем другом рынке. Сейчас им нужны пневматические клапаны и резинки, они больше нужны, чем сепараторы. Но мы не можем с людей собрать номенклатурную потребность.

Константин Бабкин: Данилина Светлана Евгеньевна, вице-президент компании «Таурас-Феникс».

Светлана Данилина: Добрый день, коллеги! Данилина Светлана. Я сейчас слушала предыдущих ораторов, их выступления – потрясающие темы затрагиваются. Константин Анатольевич подготовил прекрасную презентацию ассоциации «Росспецмаш». Роман, в очередной раз спасибо, прекрасно собранная информация.

Падение на рынке действительно есть. Пищевка, как Мария Игоревна правильно заметила, – это не просто пищевое, это несколько направлений, несколько секторов. Падение не во всех. Упаковочная, розлив и т. д. – в любом случае наблюдается падение, и падение достаточно существенное. Я не буду перечислять те трудности, с которыми, как в феврале, все столкнулись. Конечно, бóльшую половину как-то научились решать. Благодарю Минпромторг – отметили нашу с вами гибкость, потому что гибкость проявляли все. Собственники предприятий летали в Турцию, в Китай, сами искали комплектацию, сами договаривались, решали вопросы. Так или иначе логистические цепочки появились.

Коллеги уже проговорили: то, что мы нашли все вместе на азиатских рынках, прошло тестирование, мы научаемся с этим работать, программировать, потому что это наша основная история. Но при этом у нас в разы увеличилась логистика, на сегодняшний день на рынке мы стали дороже наших оппонентов, коллег, конкурентов. Но при всем при этом у нас с вами изменилось много всего. В первую очередь, изменилась комплектация, с которой мы работаем. Мы не можем работать с тем, с чем мы работали раньше, и предлагать своему клиенту то, к чему они привыкли. Мы им предлагаем другие продукты, где на нас смотрят и говорят:

– Ну вы попробовали, да? Вы уже уверены?

– Да, она же у нас обкатана, мы же все с вами тестируем оборудование, все супер.

Кто-то говорит: «Ну ладно, ребята, ситуация сложилась, давайте погнались, пробуем, проехали». Но случился июнь. У нас было совещание – очень бурное было заседание. Дальше наступил июль.

И что происходит? Происходит следующее. Наши с вами клиенты все-таки нашли возможность, и наши с вами коллеги по цеху из недружественных стран тоже ее нашли, каким образом завозить сюда оборудование. А по стоимости – о чудо! – в связи с нынешней ситуацией они дешевле. Дешевле, чем мы с вами. И в этой ситуации что мы слышим от наших клиентов? Коллеги, кто этого не услышал хотя бы раз за эти два месяца, – вот реально, ребят, это супер.

(01:10:00)

Что мы слышим? Нам говорят: «Ребята, у вас проблема с комплектацией, не сюрприз, доставка у вас, вместо двух недель, два-два с половиной месяца мы в ожидании, это лучший вариант, иногда три, и это нечто новое, в любом случае для нас с вами продукт.

Да, мы протестировали, прошли обкатку, но жизнь покажет у нашего клиента на территории, когда пройдет полгода, год, тогда мы с вами сможем сказать, что прошли обкатку.

Но на сегодняшний день появилась логистика, все поняли, как завозить, они дешевле. Плюс у нас с вами сроки изготовления выросли, мы зависим от логистики, от поставки, а у них ничего не изменилось. Ребята говорят: «Мы рискнем», один клиент рискнул, второй рискнул, и пошла история на сегодняшний день.

Почему коллеги правильно отмечают, высокоскоростное оборудование, не средней производительности, то, что мы тоже с вами можем предложить на рынке, и за счет этого мы показали рост, за счет этого. Но это все еще остается проблемой, мы приспосабливаемся на сегодняшний день.

Вот, что происходит в целом, я не буду углубляться, у всех с металлом история, у всех с пневматикой, с приводами, с системами, с контроллерами, мы находим все, что мы можем заменить и найти в России, мы это уже сделали, и мы также все это, все друг с другом созваниваются периодически, все мы друг друга поддерживаем, говорим: «Я там вчера увидел, там попробовал, там посмотри, может быть, тебе подойдет», в этом смысле эта история нас сплотила. Несмотря на то, что наш рынок пищевого оборудования достаточно такой, конкуренция высокая, и мы достаточно скрыты, но эта ситуация нас сплотила, а это супер.

Что касается потребительского спроса, рабочих групп готова тоже отметить три, потому что также с Ассоциацией «Росспецмаш» мы состоим в некоторых. Коллеги, на что большой спрос, гигантский? В компанию АТР нашу, это: «Сделайте нам деталь, расходники. Как же мы сейчас будем выживать?». Колоссального спроса на импортозамещение серьезных единиц оборудования лично я не увидела, вы можете меня поправить и присоединиться вместе со мной к этой дискуссии.

Есть запросы, они были весной, когда у всех был шок, паника, тогда запросы действительно пошли. Но после того, как все научились жить в этой реальности, они изменились.

Я являюсь членом совета директоров Ассоциации «Росспецмаш», полностью поддерживаю Константина Анатольевича в том, что необходимо для нас сделать сегодня. Я думаю, что все машиностроители поддержат эту историю, потому что без этого движения, к сожалению, у нас с вами не будет развития, и сейчас у нас есть немного времени, коллеги машиностроители, находящиеся здесь, пожалуйста, кто что-то хочет добавить, у кого более фатальные ситуации на сегодняшний день.

Еще один маленький момент, у нас есть действительно мера поддержки для наших с вами клиентов по 719 постановлению, но большинство пищевиков, упаковочное и фасовочное оборудование не состоит в 719 постановлении, на сегодняшний день уже успели это с

Марией Игоревной обсудить, благодарю ее за поддержку, обещала до конца года дожать, чтобы мы с вами имели возможность принимать участие в тех субсидиях для наших с вами клиента, но, имея 719 у нас на руках, оно больше нам для этого с вами нужно, чтобы они имели возможность взять по льготной ставке кредиты, лизинги, потому что у нас с вами есть 719 постановление.

Спасибо, коллеги, присоединяйтесь к дискуссии.

Константин Бабкин: Кто хочет присоединиться к дискуссии, пожалуйста, пару вопросов.

Александр Заик: Добрый день, Заик Александр, «Milk Агросервис». Хотелось как раз по 719 постановлению пару слов сказать. Мы в этом списке состоим, работаем, но существует ряд проблем, которые реально есть фигуральные, документальное оформление, которое не получается оформить правильно и вовремя.

Год назад мы сроки оформления профукали, нам субсидия не попала. В этом году мы ее оформили, вроде бы пошло, но сроки на продление нашего стояния в Минпромторге в этом списке обуславливаются годом. Хотя по нашей информации следующий, поступающий в Минпромторг рекомендуемый в этом списке, сейчас дают им на три года. Мы не успели в этот паровоз запрыгнуть, нам ставили три месяца на оформление на год.

(01:15:02)

Получается, что те старые поставщики оборудования, которые существуют в этом списке, сейчас будут каждый год с этим вопросом мучаться, а те, которые новые пришли в этот список, ребята, на три года, работайте ради бога, сколько хотите.

Второй момент. Большая просьба упростить, во-первых, ту процедуру для тех, кто уже работает, находится в данном списке, чтобы не повторять все то же самое. Берет альбом, 10-томный вариант, опять его начинаешь повторять, сканировать, подписывать, все остальное. Зачем?

То же с Торгово-промышленной палатой, когда выдается СТ-1. У нас есть стандартизированная продукция, к которой мы все идем, вы стараетесь ее регламентировать.

Константин Бабкин: Мне кажется, вопрос понятен.

Александр Заик: Газификация и тому подобное, это тот же вопрос. По СТ-1 такая же тема, начинаем подавать, у них уже есть списки продукции, которые мы предоставляем, также документация.

Мария Елкина: Вопрос понятен, давайте я его прокомментирую. Первая история по поводу трех лет. Да, внесли изменения по просьбам машиностроителей о том, чтобы продлили сроки предоставления на три года заключения, у кого закончились старые заключения, все перевыпускают.

Александр Заик: На год, а новые поступающие, которые спускают списки, заключаются на три года. Или я что-то не понял?

Мария Елкина: Вы точно так же будете в новых через год, как и многие переподали заключение. Это же не новые компании, это те компании точно так же к нам пришли, но получили уже на три года, у кого так же, как у вас, закончился годичный. Это же не новые абсолютно компании пришли, всем им выдали на три года.

Александр Заик: Новые компании приходят, им выдают на три года.

Мария Елкина: Вы точно так же к нам придете, когда у вас закончится заключение, также получите на три года.

Александр Заик: Да, просто просьба упростить количество документации.

Мария Елкина: Дослушайте, пожалуйста. Второе, согласно постановлению правительства, действующие до середины этого года, в апреле продлились до апреля следующего года, вы дальше этой преференцией можете пользоваться, вы в реестре.

Александр Заин: Да, это понятно.

Мария Елкина: Хотя бы сказали: «Спасибо, коллеги».

Александр Заик: Спасибо большое.

Мария Елкина: Нет, вы не сказали это.

Александр Заик: Нет, я хотел дальше сказать.

Мария Елкина: Давайте так, подождите секунду. Мы продлили на три года, продлили до апреля, да, у тех, у кого закончилось, надо переподать, но это так работает, это нормативно-правовая база. Когда у тебя заключение закончилось до принятия постановления, значит ты должен переподаться по новым правилам, все, это так работает. Это постановление правительства. Бюджет ладно, если не в привязке бюджета.

Александр Заик: Конечно, конечно.

Мария Елкина: Поэтому здесь нужно идти в нормативную, кому-то повезло, что пришли они раньше, чем мы ввели требования на три года, но также все коллеги, у кого закончилось годичное, все переподают и все получают новое заключение на три года.

По поводу проведения процедуры упрощения. С этого года заявки подаются в ГИСП уже, вы уже отгружали все свои сканы в ГИСП, при следующей подаче на ту же продукцию, если у вас ничего не изменилось в технологических процессах, у вас будет возможность в ГИСП просто перезалить эту карточку, не надо будет заново сканировать документ, то есть вы создаете новую карточку на основании старой заявки.

Александр Заик: Это информации мы не увидели, не услышали, не знаем, где ее взять, поэтому спросили.

Мария Елкина: По крайней мере наши коллеги так это транслируют, если это не так, не надо ждать год, чтобы прийти на Форум и рассказывать про свои проблемы.

Александр Заик: Это не мои проблемы, проблемы все общие.

Мария Елкина: Я еще раз говорю, я с вами лично не общалась ни разу.

Александр Заик: Да, пообщаемся.

Мария Елкина: Коллегам моим в департаменте вы сказали об этой проблеме?

Александр Заик: Мы ее только недавно обнаружили, поэтому пытались решить этот вопрос в телефонном разговоре, мы никак до этого вопроса не дойдем.

Мария Елкина: Вопрос здесь про то, что, если у вас, если наши коллеги транслировали до этого, что все будет подаваться в один клик, но это не так, говорите мне, общайтесь с нами.

Александр Заик: Хорошо.

Мария Елкина: Сергей Николаевич, давайте не будем, я из года в год слышу ваши претензии по поводу 719. Если это не работает так, как они заявляли, скажите. не надо ждать год Форума, чтобы об этом говорить.

Александр Заик: Да, хорошо.

Мария Елкина: Если вы четыре месяца занимаетесь Торгово-промышленной палатой безрезультатно, но при этом не уведомили нас об этом, чтобы мы как-то поспособствовали продвижению этого вопроса, значит вы плохо работаете с департаментом.

(01:20:02)

Александр Заик: Нет, понимаете...

Мария Елкина: Однозначно плохо работаете с департаментом.

Александр Заик: Нам Торгово-промышленная палата перекроет кислород и сделает еще плюс четыре месяца за большие удовольствия.

Мария Елкина: Нет, коллеги, все здесь коллеги, кто присутствует, знают, если существуют истории, вы можете подать по всей стране.

Александр Заик: Да, почему-то только регламент на свою область идет.

Мария Елкина: Нет, не обязательно, коллеги, можно получать во всех Торгово-промышленных палатах. Я про то, если у вас есть вопросы с 719, своевременно обращайтесь, мы будем способствовать решению этих вопросов.

Александр Заик: Хорошо.

Константин Бабкин: В Ассоциацию тоже обращайтесь.

Александр Заик: Конечно, хотелось о положительном, хотел сказать большое спасибо Минпромторгу, Минсельхозу за то, что мы здесь работаем плотно, все хорошо. Хотелось бы еще пожелать того, чтобы мы, как производители, побольше участвовали на разных выставочных площадках. Потому что одна-две выставки, которые нам субсидирует государство – это дело хорошее, но для продвижения продукции на нашем рынке и вбивания в головы покупателей, потребителей нашего оборудования, что оно есть, нужно проводить их больше и чаще.

Потому что это реальная тема для того, чтобы показать и нам себя, и им увидеть, что оно есть. Спасибо.

Константин Бабкин: Возражений нет, но нам скажут, что денег нет, будем вместе добиваться, чтобы денег было на это дело побольше. Гуца Юрий Михайлович, уже много, чего сказал, но давайте, еще раз скажите.

Юрий Гуца: Можно я теперь мало?

Константин Бабкин: Давайте.

Юрий Гуца: В рамках своего.

Константин Бабкин: Еще вопросы зададите.

Юрий Гуца: Мне проще, коллеги, вам докладывать, потому что мои коллеги до этого вам все сказали. Я попробую систематизировать, о чем идет речь.

Вопрос, как звучит, способны ли российские производители обеспечить запасными частями отрасль? Да, и такого вопроса не может стоять. Есть какой-то выбор? Выбора нет, мы на этом рынке находимся в меру своих возможностей, мы обеспечим потребности.

Что нужно понимать в обеспечении этих потребностей? В начале своей трудовой деятельности я попал работать на мясокомбинат, который купило советское правительство, комплексный мясокомбинат у компании «Альфа Валар» в городе Вологде. Пятнадцать лет мы занимались тем, что уменьшали объем автоматизации этого предприятия, потому что у нас не было запасных частей, сервиса не было.

Все иностранные компании, которые пришли в Россию, когда я говорю все, я больше всего разбираюсь в молочной отрасли, потому что я там работаю, я нахожусь на этом рынке, никакая компания, хоть брендовая, хоть не брендовая, е организовала сервисного обслуживания. Была продажа запчастей, причем запчасти были все на заказ, срок поставки запчастей шесть месяцев.

Что сейчас произойдет? Запчасти делятся на быстро изнашиваемые, которые потребляются в раз в месяц, они каким-то образом завезутся, если не европейские, то каким-то образом заменятся у тех производителей, которые существуют. Есть общераспространенные запчасти, здесь работа Минпромторга, надо отдать им должное, я свое мнение выскажу, молодцы, я это говорю, не потому что нам дают деньги, а потому что это есть так на самом деле.

Первый посыл Минпромторгу следующий – мыслите стратегически, не занимайтесь мелочами. Есть стратегическая номенклатура, для нее нужны большие деньги, ее нужно в централизованном порядке размещать, и без вас тут никто не сделает, из Китая не привезем. О чем идет разговор? Уплотнения, моторные редукторы, металл, о котором я постоянно, уже всем надоел, будет металл, дождемся своего металл.

Эти вещи решаются в централизованном порядке, все остальное, что пробуют, там сказали, стоят предприятия, господа, два-три миллиона номенклатура запчастей, нет такого, оно все только рынком определится. На нашем рынке молочном работает одна всего компания, которая поставляет запчасти на заказ.

Что значит на заказ? Иван Иванович с завода звонит, говорит: «У меня такой болт эксклюзивный сломался».

(01:25:00)

Это индивидуальный заказ, это экономически невыгодно. Светлана вам сказала, ребята, мы машиностроители, мне не выгодно происходить номенклатуру, она не дает денег, у вас нет заказ под нее, а под нее нужно в машиностроении держать станочный парк, людей, и это не работает, и никакими централизованными решениями это не решится, рынок сам отработает.

Или веревкой подвяжут маленькие предприятия, большие предприятия, как было в Советском Союзе, взять завод мясной «Микояна», у него механические мастерские были такие, которых нет у меня сегодня на предприятии, я мог только позавидовать. Они делали камеры Vegorot, чтобы вы знали. Все знаете. Поэтому вопрос запчастей...

Татьяна Грамлих: У нас склад запасных частей, мы продаем запасных частей на 10,5 миллионов.

Юрий Гуца: Я вам не верю.

Татьяна Грамлих: Еще раз говорю, склад запасных частей на начало года был 4 миллиона, мы на нем продержались, мы его завезли по 87,50, распродавали по 62, но тем не менее мы все свои обязательства перед всеми заводами выполнили. Я ползаю на коленях перед изготовителями этих резинок, чтобы ни со мной разговаривали. Что значит, вы мне не верите?

Юрий Гуца: Я прошу прощения, что я вас перебиваю, я отвечаю.

Татьяна Грамлих: Есть интернациональные концерны, извините, там много молочников работают, есть компании, в которых люди живые, наши российские граждане, которые тоже патриоты нашей страны. Что значит, вы хотите всех специалистов, экспертов, которые эту отрасль поднимали, вы их хотите из жизни вычеркнуть и, не используя их опыт, как-то дальше работать?

Юрий Гуца: Вы о чем? Я не об этом.

Татьяна Грамлих: Что такое?

Юрий Гуца: Что вы на меня наехали? Вы послушайте, о чем я говорю.

Татьяна Грамлих: Я вашу речь слушаю, извините.

Юрий Гуца: Послушайте, есть замечательные люди железные, которые плавают на деревянных кораблях, продолжайте плавать, молодцы, мы в вас верим, все здорово, я рад за компанию Vegorot, которая держит перечень весь, всю номенклатуру запчастей по мясному оборудованию.

Как специалист, а я специалист, я имею специальное образование, я не верю в то, что вы держите всю номенклатуру, невыгодно. Понимаете? Это первое, во что я не верю.

Второе, во что я не верю, что я знаю. Есть импортные компании, с которыми работали, пожалуйста, компания «Альфа Лаваль», я ее всегда уважал, как человека, у которого учился. Пожалуйста, она мне написала письмо, что в связи с событиями такими-то, у меня 40 людей работает на Украине, я не знаю, что мне дальше делать. У меня вопрос стоит, как у гражданина этой страны, что делать 150 миллионам населения, которому вы поставили оборудование? Твои же компоненты, а именно запорная арматура, на которой я работал, она стоит на всех предприятиях, там есть эта резинка.

Константин Бабкин: Юрий Михайлович, вы уже на эмоции.

Юрий Гуца: Это эмоции, согласен, не будем отвлекаться на эмоции.

Константин Бабкин: Давайте, еще на пару вопросов у нас осталось время.

Юрий Гуца: Не будем отвлекаться на эмоции, развитие будет именно такое, другого не будет, можете меня, как пророка, потом как-нибудь сказать, что был прав или неправ.

Теперь для Минсельхозпрода, вопрос блогером поднят абсолютно верный, основная проблема у нас, как говорил в замечательном «Собачьем сердце», в головах. Все просят денег, я не прошу, дайте заказы, заказы нужны, предприятия не загружены.

Смотрите, ситуация, Минсельхозпрод, предприятие «Протемол», город Вологда.

Константин Бабкин: Юрий Михайлович.

Юрий Гуца: Одну секунду, я здесь не уйду. «Протемол», сушилки и вакуум-выпарные установки для сыворотки, обеспечим страну, дайте заказы. Все.

Константин Бабкин: Хорошо. Коллеги, вопросы есть еще какие-то, остались? Мне кажется, пессимизма у нас особо и нет, проблемы есть, но они решаемые, у нас такой у всех настрой. Если хотите, добавьте еще оптимизма.

Раиль Сафаров: Сафаров Раиль Ахметович, ЗХТУ (Завод химико-технологического оборудования), город Озерск Челябинской области. У меня опыт участия в выставках, в производстве громадный. Первая выставка, где я участвовал, 1987 год ВДНХ, мы выставили первый сыродельный блочный комплектный цех на 50 килограммов.

(01:30:00)

Оборудование было с Украины, через три года Украину мы заместили, выпустили несколько десятков таких комплектных заводов, практика имела даже тогда при переходе от социалистического управления к капиталистическому.

В 1995 году одна из российских винодельческих компаний военно-транспортной авиацией доставляла емкостное оборудование из Италии, сейчас такой проблемы нет, мы все это делаем, заместили.

Дальше мы продолжаем также действовать. Я с коллегой только в одном, выслушал внимательно, это все здорово, нам надо чуть-чуть больше стратегического планирования, в том числе в металлопрокате, а моменты, называемые нашим клиентам, больше го планирования, чтобы избегать ситуативных проблем, ситуативные программы здесь и

сейчас, немедленно, мне надо. Ты три месяца назад об этом тоже знал, но обратился поздно.

В итоге все-таки об импортозамещении и так далее. Мы много, что можем заместить, и много, что уже заместили, с микроэлектроникой и компонентной базой, я думаю, будет так же. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Предлагаю на этой ноте завершить нашу интересную дискуссию. Всем спасибо, удачного дня.

Мария Середа: Уважаемые коллеги, у нас есть еще приятная процедура, награждение премией «Почетный машиностроитель». Попрошу всех немного задержаться, две минуты. Награду от лица Минпромторга России вручает директор департамента сельскохозяйственного, пищевого, строительно-дорожного машиностроения Мария Игоревна Елкина.

Приглашаем на сцену ля присвоения звания «Почетный машиностроитель» генерального директора ООО «Класс Инжиниринг» Николая Владимировича Кузнецова.

Мария Елкина: Поднимайтесь.

Николай Кузнецов: Здравствуйте.

Мария Елкина: Здравствуйте.

Николай Кузнецов: Спасибо, спасибо, спасибо.

Мария Середа: Звание «Почетный машиностроитель» присваивается техническому директору компании «Протемол» Юрию Михайловичу Гуца.

Юрий Гуца: Дослужился?

Мария Елкина: Да. Поздравляю вас.

Юрий Гуца: Спасибо. Спасибо огромное, спасибо. Это мое, да?

Мария Елкина: Да, и надо зафиксироваться.

Юрий Гуца: Еще?

Мария Елкина: Да. Спасибо.

Юрий Гуца: Спасибо.

Мария Середа: Почетной грамотой Министерства промышленности и торговли награждается главный конструктор «Кропоткинский завод МИСП» Сергей Александрович Морозов.

Мария Елкина: Пока почетная грамота, следующей будет «Почетный машиностроитель». Спасибо.

Мария Середа: Спасибо, мы завершаем нашу сессию, просим всех на перерыв.

Константин Бабкин: Поздравляем. Всем спасибо.

(01:34:40) (Конец записи).